

受入国政府の多国籍企業関連政策

—— 多国間ベースによるフレームワークの構築に向けて ——

米 澤 聡 士

1. はじめに

1970年代以降、アジア地域の国々を中心に、著しい経済成長が記録された。その要因の1つとして、各国が主に先進工業国の多国籍企業による海外直接投資を積極的に誘致・導入し、その効率的な生産活動によって、国の経済パフォーマンスが大幅に改善されたという点が挙げられる⁽¹⁾。その発展プロセスにおいて、最も重要な役割を果たしたのが、各国政府によって行われた多国籍企業関連政策⁽²⁾であるとされている。

しかしながら、近年においては多国籍企業活動の範囲が拡大し、その性質がいつそう複雑なものとなりつつある。各国が多国籍企業のグローバルな活動に、いつそう密接に参画するようになるに従って、もはや各国政府による一国ベースの政策運営では、自国における多国籍企業活動を、効率的に国の経済発展に結びつけるという目標を達成するのが困難になりつつある。

そのため今日では、多国間ベースでの政策協調の動きが活発化しており、特に WTO（世界貿易機関）などの国際機関を中心に、多国間ベースによる協調的な政策フレームワークの構築が進展しつつある。

そこで本稿では、多国籍企業活動と受入国政府の政策運営との関係を、多国籍企業論の観点から分析する基本的なフレームワークを提示し、次に多国間ベースでの協調的政策フレームワークを構築する必要性に関する若干の理論的

考察を行う。そして最後に、多国間ベースによる政策フレームワークの構築に向けた動きが最も効果的であると思われる WTO のケースを取り上げ、その現状と課題を明らかにする。

2. 多国籍企業と受入国政府の関係

—— 動的变化に関する多国籍企業論的アプローチ ——

多国籍企業と受入国政府は、異なった背景や目標のもとに、それぞれの行動パターンをとっている。そして、多国籍企業による活動と、受入国政府による政策展開との間には、動的な相互作用の関係があると思われる。すなわち、ある特定の受入国における、特定の時点 t での多国籍企業の行動パターンは、時点 $t-1$ で受入国政府が行った多国籍企業関連政策の一関数であると考えられる。そして、時点 t で行われた多国籍企業活動の結果に鑑み、時点 $t+1$ で受入国政府はその政策を修正するという一連のプロセスが認められる。

Lecraw and Morrison は、このような多国籍企業と受入国政府との関係を、ある種の「交渉」としてとらえ⁽³⁾、Dunning はこの交渉プロセスにおける動的变化のメカニズムを、多国籍企業理論の1つである「OLI パラダイム」の構成要素を用いて説明している。

すなわち、ここでいう「交渉」とは、多国籍企業と受入国政府の双方が、後述するような所与の所有特殊的優位ないし立地特殊的優位をもち、また、それぞれが異なる目標をもつとの条件の下で、それぞれの目標を達成するプロセスをさし、ある特定の多国籍企業ないし受入国政府が、自己のもつ優位性を、多国籍企業の活動と受入国政府の政策展開の相互作用を通じて、成功裡にその目標に結びつける能力を、交渉能力という。

OLI パラダイムは、多国籍企業理論のなかでも、企業が国際生産を行う理由を説明するものとして最も包括的であると思われる⁽⁴⁾。Dunning は、その包括的なパラダイムにおいて、多国籍企業と国家の競争力を説明するのに用いた変

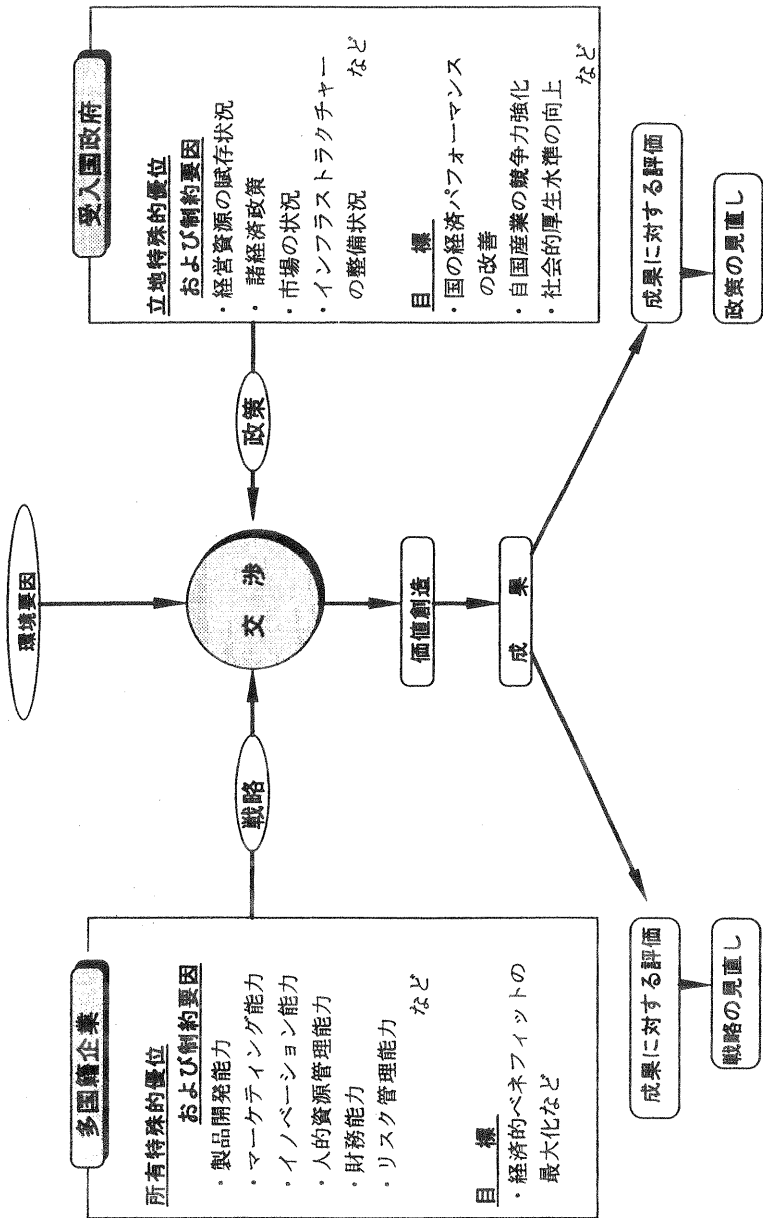
数を、両者の交渉プロセスにおける相互作用と動的変化の分析に応用している。

図表－１は、多国籍企業と受入国政府の関係に関して、図表－２は、その動的交渉プロセスに関して、それぞれのメカニズムを分析するフレームワークを図式化したものである。多国籍企業による事業展開と、受入国政府による政策展開との関係が、動的に変化するメカニズムは、このフレームワークに基づいて次のように説明できる。

まず、多国籍企業は、所与の所有特殊的優位と、所有特殊的制約要因をもっており、その目標を達成するために、特定の戦略を追求する。ここで所有特殊的優位とは、製品開発や生産管理、マーケティングやイノベーションなど、事業展開を行う上で個々の企業がもつ様々な能力をいう。そのような能力の水準が低い場合、逆にそれらは制約要因となる。そして多国籍企業の目標は、主として経済的ベネフィットの最大化である。同様に、国家は所与の立地特殊的優位と、立地特殊的制約要因をもっており、その目標に応じて、政府が特定の政策を遂行する。立地特殊的優位とは、個々の国がもつ天然資源をはじめとする経営資源、整備されたインフラストラクチャー、企業側にとって有利な諸政策など、いわば国家がもつ強みをいう。このような優位性の水準が低ければ、逆にそれらは制約要因となる⁶⁾。ここでの政府側の目標は、自国の様々な経済パフォーマンスの改善や、自国産業の競争力強化といった経済的な目標のほか、社会的厚生水準の高度化などを含む幅広いものである。

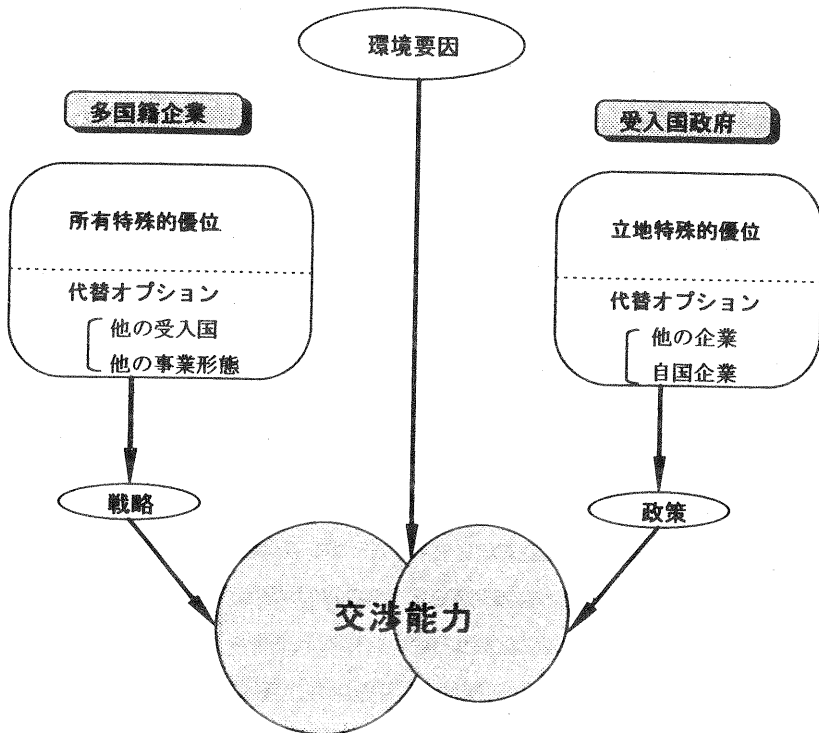
このような条件の下で、まず両者はそれぞれ異なった目標をもつ。多国籍企業側の目標は、全体的に類似した経済的目標をもつのが普通であるが、政府は、経済的な目標をはじめ幅広い様々な目標をもっている。両者の目標には、両立しうると思われるものもある。たとえば、新規市場の開放や、受入国における様々な資源や能力の高度化がそれにあたる。その一方で、環境基準の達成や、地域開発、文化的価値の保護といった政府側の目標は、多国籍企業側のものとは異なり、それを達成するために政府がとる政策によって、多国籍企業側の収

【図表一1】 多国籍企業と受入国政府の関係



(出所) 筆者作成

【図表-2】 多国籍企業—受入国政府の交渉フレームワーク



(出所) Dunning, J, H (1993) p. 552を参考に筆者が作成

益の低下や、追加的コストの増大といった結果をもたらす。このように、政府の行動が、多国籍企業にとっては不利になると知覚されれば、両者の関係はそれだけ対立的なものとなる。この場合、まさに両者の交渉能力によって、その結果が決定される。反対に、両者が互いに矛盾しない目標に対して付与するそれぞれの優先順位が高いほど、その関係は協調的なものとなる。しかしながらこの関係には、多国籍企業活動が受入国にもたらすインパクトが様々であることから、特定の目標が追求される一方で、他の目標の達成は阻害されるという、ある種のトレードオフが存在するのが普通である。

次に、両者がもつ優位性の性質や水準、戦略や政策の内容、そして世界経済の環境変化の各要因によって、両者の交渉能力および交渉プロセスにおける行動パターンが決定される。

両者の交渉プロセスにおいて、多国籍企業がもつ所有特殊の優位が大きいほど、多国籍企業を特に対象とした政府の行動は活発化し、受入国の立地特殊の優位が高度化するほど、政府が多国籍企業からベネフィットを引き出そうとする性向が強まる。また、多国籍企業間の競争が激化するほど、その立地は機動的となり、政府が自国の立地拘束的資産の性質を高度化させる必要性が増大する。

多国籍企業による付加価値活動の水準やパターンに影響を及ぼす政府の行動は、国内の立地特殊の資産と、多国籍企業がもつ所有特殊の資産の、それぞれの構成要素間における相互作用の一関数であると思われる。その関数は、相互作用が自国の目標に及ぼすインパクトを、政府がどのように評価し、どのような政策を展開するかによって決定される。そして、政府がその政策を成功裡に展開できるかは、多国籍企業が、政府の行動がその事業目標をどの程度促進すると知覚されるかによって左右される。

この交渉の結果は、国がもつ立地特殊の優位を、多国籍企業側がどのように知覚し評価するか、また多国籍企業がもつ所有特殊の優位を、政府側がどのように知覚し評価するかという要因とともに、これらの機会費用によっても左右される。多国籍企業にとって機会費用が小さく、受入国政府がその経済的目標および社会的目標に対する多国籍企業の貢献度を高く評価する場合、多国籍企業の方が明らかに強い立場に立つ。反対に、受入国が多国籍企業に対して提供できる多くの要素をもち、多国籍企業によってもたらされる資産や能力を、他の源泉からでも得ることができるか、あるいは自国でそれらを創造できる場合、受入国側の立場の方が強くなる。つまり、それぞれの交渉能力は、当該受入国がもつ立地特殊の優位と、多国籍企業がもつ所有特殊の優位の内容によって左右される (Dunning, 1993b)。

たとえば、多国籍企業が高水準の製品開発能力やマーケティング能力をもっている場合、多国籍企業の所有特殊的優位の水準は高く、各受入国にとって自国への誘致・導入のインセンティブが増大することから、多国籍企業の交渉能力が高くなる。他方、ある特定の国において、インフラストラクチャーの整備状況が良好であり、労働者の教育水準や技術水準が高く、また多国籍企業にとって市場の性質が魅力的なものである場合、これらの要素が立地特殊的優位を形成し、多国籍企業にとって、その国への立地に関するインセンティブが高まることから、受入国の交渉能力が高まることになる。また、多国籍企業と受入国の双方自体がもつ優位性ないしは制約要素の他にも、たとえば石油危機による世界経済の低迷などといった環境要因によって、多国籍企業側の動向が影響を受ける結果、双方の交渉能力を左右されることになる。

それだけでなく、両者が相手の選択肢に関してどれだけの知識があるか、また、両者が相手に対して与えるべきものは何かを知覚しているか、そして、両者がどれだけの交渉経験と交渉スキルをもっているかによっても、交渉の結果は左右される。たとえば、多国籍企業活動の効果に多面性があり、受入国に複雑なベネフィットをもたらすと考えられるような場合、受入国側の評価は困難となる。この点においては、交渉が行われる形態や、政策の策定を担当する部門の能力が非常に重要であるといえる。

そして、このような交渉プロセスを経た後に一定の成果が出され、その成果に鑑みて、多国籍企業と政府のそれぞれが、その行動パターンを見直し、必要に応じてそれを修正する。これは、多国籍企業と受入国政府の相対的な交渉能力が、ある一定の成果を出した後に、変化する可能性があるためである。

受入国で移動不可能な工場や施設に対して投資を行ったり、不本意な知識の漏洩や競争が生じたりする結果、多国籍企業の所有特殊的要素が弱体化し、交渉能力が風化することがある。この場合、政府はより多くの付加価値を自国に吸収しようと、新たな交渉を行うだろう。反対に、多国籍企業が当初の予想よ

りも大きなベネフィットを創出した場合、受入国は、いっそう付加価値の高い生産活動が行われることを期待し、新たな促進的政策を展開すると考えられる。

多国籍企業の観点から見れば、対内投資を行う多国籍企業が、大規模な研究開発投資や合理化投資を行うことにより、いっそう価値のある所有特殊的優位を新たに創造したり、既存の関連会社による事業の重要性を変化させるような場合は、受入国政府に対する多国籍企業側の交渉能力が強化されることになる。そのような場合、多国籍企業は政府に課されている成果要件の削減や、何らかの優遇措置の適用を求めて、交渉を行う可能性がある。

特に1980年代以降、受入国政府が自国を外国企業にとっていっそう魅力的なものにするために、経済政策全般あるいは特定の措置を修正する動きが目立っているが、これによって、受入国の交渉能力がいっそう効果的なものになっていると思われる。その例として、成果要件の緩和、配当の国外送金や資本の引き揚げに関する規制の自由化、構造的な市場の歪曲の除去などが挙げられるが⁶⁾、これらはすべて、対内多国籍企業活動に対してディスインセンティブとなる措置を緩和する内容であり、政府側の政策運営が変化することによって、多国籍企業と政府の双方がベネフィットを得るという状況が実現されつつあることを反映しているといえる。

しかしながら、対内直接投資を誘致し、それを効果的に経済パフォーマンスに結びつける交渉能力は、各国ごとに異なっている。また、多国籍企業は、付加価値活動の性質や、立地選択に関する選択肢によって、その国に対して異なった評価をする。したがって、受入国政府が多国籍企業に対してとる様々な政策展開や、それに対応する多国籍企業活動を一般化するのは困難であるのも事実である (Dunning, 1993b)。

3. 多国間ベースによる協調的政策フレームワークの必要性

多国籍企業活動が行われた結果、自国の経済パフォーマンスを高度化させ、

また様々な構造的もしくは地域特有の市場の失敗を克服するために、各国政府は、各種の多国籍企業関連政策を実施しているが、多国籍企業活動の範囲が拡大し、その性質が複雑化するにしたがって、一国ベースの政策運営では、もはや各国政府の目標を達成するのが困難となりつつある。そこで、近年においては、各国が協調して多国籍企業関連政策の調和化を図る動きが活発化しており、特に多国間における協調的な政策展開が行われるようになってきている。

各国が、多国間ベースでの政策協調を指向する理由として、次の3点が挙げられる。

第一に、各国政府が、多国籍企業が創造する付加価値を、適正に配分できないか、あるいは多国籍企業の行動パターンに影響を及ぼすことができないなど、多国籍企業に対する政府の交渉能力が脆弱であることが指摘できる。この場合に、各国政府は多国間ベースで、多国籍企業に対する包括的かつ協調的な政策を実施したり、多国籍企業に対して、多国間で設定されたガイドラインへの合意を要求したりすることが考えられる。

第二に、潜在的受入国の立地特殊的優位が、市場の失敗によって低下し、十分な投資を誘致することができない点が挙げられる。この場合には、多国間で多国籍企業に対するディスインセンティブを協調して削減する努力が行われる。

第三に、各国政府の政策が、自国の成果のみを考慮している場合、他国とのプラスの相互作用がなく、その政策運営が非効率化する点が挙げられる。

多国籍企業に対する協調的な政策運営が必要とされる背景は、1970年代ないしはそれ以前と現在とでは、大きく異なっている。1970年代前半までは、多国間ベースによる政策協調の焦点は、欧州とアメリカのパワーを相殺することや、多国籍企業の活動によって受入国市場が歪曲されたり、受入国の経済発展に関する目標が阻害されたりするのを防ぐことに当てられていた。これに対して現在では、多国籍企業に対する政府の交渉能力が風化し、対内直接投資の獲得をめぐって、国家間で激しい競争が展開されるようになり、その結果、各国の経

済厚生水準が低下するのを防ぐ必要性が生じている。そして、各受入国が多国籍企業に対して付与する各種のインセンティブを調和化し、その動きを円滑化させるために、国際機関が一定の役割を果たしている。

このような協調的政策運営は、現在のところ、強大な経済力をもつ多国籍企業が、受入国の経済・社会に対して何らかの不利益をもたらすような方法でその経済力を行使する場合、多国籍企業の行動に対するコントロールを強化することに焦点を当てている。しかしながら、今日において重要なのは、多国籍企業の活動が、国の厚生水準と競争力の高度化に最大限貢献できるよう、グローバルな経済秩序が機能することを確実にすることである。

近年においては、多国籍企業に関係する不確実性、外部性、規模と範囲の経済性が、国境を越えて生じるために、その活動によって生じる市場の失敗が、一国の政府による政策的対応だけでは、十分に相殺されたり、補完されるとは限らない。したがって、各国のコストとベネフィットを考慮した上で、多国籍企業に対する協調的な政策運営を行うのが適切であると思われる。

協調的政策運営の性質は、一国の経済目標を達成することから、政府と多国籍企業との間でプラスの相互作用を促進させるメカニズムを構築することへとシフトしつつある。政府と多国籍企業との関係は、国際的な市場の失敗が最小化されるとき、最も有益であると評価される。すなわち、多国籍企業のもつ所有特殊の優位と、多国籍企業が事業展開を行う国の立地特殊の優位が、互恵的に結合される必要がある。

しかしながら、多国籍企業活動がいつそう進展し、その経営資源が活発に国境を越えて移動するようになるにしたがって、各国政府は、多国籍企業活動からより多くのベネフィットを引き出そうとする。そのため、企業が資源と能力をめぐって競争を展開するように、国家間でも富を得るための競争を展開する。この競争において、ある種のルールが規定されていなければ、有益な結果は期待できない。したがって、多国籍企業と政府の双方にプラスの成果をもたらす

【図表－３】政策スタンスの相違と成果

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> A B </div> </div>			
		非協力的	協力的
非協力的	8	8	5
	15	15	12
協力的	5	5	12
	12	12	12

(出所) Graham, E M (1997) p.132.

ためには、多国籍企業関連政策に関する多国間ベースでの協調的なルール構築が不可欠であるといえる。

Graham は、このような多国間ベースでの政策協調の必要性を、ゲーム理論の要素を導入することにより説明している (Graham, 1996)。すなわち、国家間の競争的關係が、「囚人のジレンマ」の構造をもつものと仮定し、外国の多国籍企業による生産活動から富を得ようとする2国の「プレーヤー」のそれぞれが、多国籍企業関連政策によって競争し、ベネフィットを獲得するゲームを展開するといものである。

図表－３は、このようなゲームにおいて考えられる行動の組み合わせから、2国のプレーヤーAとBが、それぞれ得られるベネフィットを示したものである。マトリクスの内側に示されたセルは、協力的もしくは非協力的な行動から、AとBが得るベネフィットを示している。それぞれのセルの左側にはAの、右側にはBのベネフィットを示してある。したがって、もしAが一方的なベネ

フィットを最大化させようとするれば、AはBがとる行動にかかわらず、非協力的な行動をとることを選択するであろう。すなわち、もしBもまた、非協力的な行動を選択すれば、Aは8単位のベネフィットを得る。これに対し、Aが協力的な行動をとっていたならば、Aは5単位のベネフィットしか得られなかったであろう。しかし、仮にBが協力的な政策を選択する場合、Aが非協力的な行動をとれば、15単位のベネフィットを得られるが、Aも協力的な行動をとれば12単位のベネフィットしか得られない。

このゲームにおけるパラドックスは、もし双方のプレーヤーが協力的な行動を選択していたら、両者がそれぞれ12単位のベネフィットを得られたであろうという点である。したがって、それが双方にとってより良好な結果である。

ゲーム理論の観点からみれば、貿易および投資に関する多国間ルールの目的は、各国が最適な結果を出せる、ある種の協力戦略を行うよう強制することである。これはあくまでも、国際貿易もしくは海外直接投資が、ある種の「囚人のジレンマ」の性質をもっているとの仮説に基づいているが、少なくとも各国は、そのようなものと捉える傾向がある。すなわち各国は、国が貿易もしくは投資に関する市場を戦略的に閉鎖したり、あるいは他国の利益に反するような方法でそれらに規制を加えたりする政策を、一国ベースで遂行することによって、ベネフィットを得ることができると考えている。同様に、すべての国が、このような政策を実施しないということを、集団的に合意できれば、「パレート最適」の結果を達成できる（すなわち、図表で示すところの12単位ずつのベネフィットを得られる）と考えられる。

それぞれの国が、義務を怠ることによって、良好な結果を達成できると信じている場合、このような協定を実施する必要がある。実施の方法の1つとして、それぞれのプレーヤーがルールを遵守するよう強制する、いわば警察官の役割を果たすエージェントを採用することが挙げられるが、少なくとも今日において、商業法の実施に関して機能しうるエージェントは存在しない。その代替案

として、「独立実施型」の協定の締結が考えられる。「独立実施型」の協定が目的を達成することができるのは、そのゲームに終わりがなく、処罰規定が設定され、それが常に、ルールを逸脱したプレーヤーに対して、ルールを遵守しているプレーヤーが、集団的に罰を与えるために機能し、その罰則が十分に厳しいものであり、その結果、罰則が確実に与えられれば、ルールを逸脱するプレーヤーがいなくなるという構造がある場合であるとされている（Graham, 1996）。

4. 多国間ベースの政策フレークワーク構築に向けた動向 — WTO のケース —

多国間貿易ルールには、これまで海外直接投資および多国籍企業の取り扱いに直接関連する内容はほとんど含まれていなかった。しかし、GATT における継続的な通商交渉の進展や、WTO の設立に伴って、投資に関連する課題がいつそう話し合われるようになりつつある。このことは、企業の事業展開において、貿易と投資がより密接な相互作用をもつようになっており、国際競争の条件の中で、この2つの側面を別々に取り扱うことが難しくなっていることを反映している。すなわち、財やサービスの国境を越えた動きと、海外直接投資の動きが不可分であるとの理由によるものである。

ここでは、多国間ベースによる政策フレームワークの構築に向けた動きが最も進展し、最も効果的であると考えられる WTO のケースを取り上げ、多国間ベースによる政策フレームワーク構築の現状と課題を明らかにする。

WTO においては、各分野別の協定によって、多国間ベースの政策フレームワークを規定している。WTO の各協定のうち、海外直接投資と多国籍企業に関係する内容は、次のとおりである。

(1) サービス貿易に関する一般協定 (GATS)

GATS は、サービス分野の貿易に関して交渉を行うことによって、いっそうの自由化を進めることを目的としており、多国間ベースで拘束力をもつ、海外直接投資をカバーする希少な協定の一つであるといえる。ここでいうサービス貿易とは、「加盟国のサービスサプライヤーが、他の加盟国において、商業プレゼンスを通じて、サービスの供給を行うこと」と定義される⁽⁸⁾。「商業プレゼンス」とは、広義にはサービスを供給するための施設をさすため、GATS は海外直接投資を行う事業形態をカバーしているといえるのである。

GATS を、投資に関するひとつの国際的ルールのフレームワークとして捉えた場合、次の2つの点が特徴として挙げられる。

第一に、GATS そのものは投資協定ではない。GATS は、投資を市場へのアクセスを得るための様々な形態のうちの1つとして捉えている。GATS には、二国間および地域内投資協定の多くに共通してみられるような、ある種の投資保険条項は含まれていない。そして、民間の投資家が国際紛争処理メカニズムに直接アクセスすることを認める規定もない。他方、投資をサービス貿易の要素の1つとして取り扱うことによって、GATS は、外国人投資家が市場に参入する条件だけでなく、投資を行った後の事業展開に関する条件に関しても言及している。

第二に、内国民待遇の定義に関して、GATS は内国民待遇と最恵国待遇とを同じステータスとして扱っている（ただし、多くの制限がある）、他の政府間投資協定を足がかりにしている。さらに GATS は、各国政府が貿易相手国との協定において、内国民待遇を条件として認めさせたり、それを部分的に供与したりすることが可能な構造をもっている。また、各国政府が外国企業の参入に際して、それを認可する範囲に条件をつけることを認めているほか、外国企業との競争に対して国内市場を開放する裁量は、例外規定として認められている⁽⁹⁾。

(2) 知的所有権の貿易関連側面に関する協定

知的所有権の貿易関連側面に関する協定（TRIPS）は、多国間貿易システムの進展における重要な事例である。財の貿易に及ぼす政府の制限的政策から、受入国政府の外国企業に対する取り扱いに関するルールに至るまで、それがカバーする範囲は幅広い。TRIPS 協定の内容は、海外投資に直接言及しているわけではないが、知的所有権の保護に関するミニマムスタンダード、国際紛争処理に関する条項は、海外投資に影響を及ぼす法的環境を左右する。

TRIPS 協定のもとでは、それぞれの加盟国は、TRIPS 協定によって要求される知的所有権の保護を、他の加盟国のものと一致させるよう要求される。TRIPS 協定は、著作権、商標、工業所有権、特許などの知的所有権の主要な分野をカバーしている。これらの分野に関して、TRIPS 協定は2つの義務を課している。

第一に、それぞれの加盟国の国内法において保証されている権利の分野に関して、実質的な保護のミニマムスタンダードを課している。そのレベルは、今日の主要先進国のものと同等である。第二に、TRIPS 協定には、知的所有権のそれぞれの分野において、保護すべき課題、保証すべき最低限の権利、その権利に関する例外規定、所有権保護の最低期間などが規定されている。

(3) 貿易関連投資措置に関する協定

貿易関連投資措置（TRIMS）に関する協定は、世界貿易の拡大と自由化の促進だけでなく、国境を越えた投資の促進をも目的としている。この協定の主な特徴は、次の2点である。

第一に、企業に対して適用される特定の投資に関する措置が、GATT との整合性をもっていないことを明確にしている。これらはローカルコンテンツ要求と貿易均衡要求に関連する措置を指す。このような措置は、海外直接投資に関して行われることが多いが、TRIMS ルールは、国内の企業にも平等に適用さ

れる。このルールもまた、既存の企業に影響を及ぼす措置と、新規投資を対象とする措置の双方に対して適用される。

第二に、この協定は、GATT 第3条および第6条と整合性がなく、GATT の例外規定をもっても正当化できない全ての貿易関連投資措置に関しては、WTO 協定が発効してから90日以内に届け出るよう、加盟国に義務づけている。このような措置は、一定の期間を経た後に撤廃されるであろう。

(4) 補助金および相殺措置に関する協定

補助金および相殺措置に関する協定 (ASCM) は、その対象を「補助金」に限定し、その取り扱いを規定するものである。各国政府が海外直接投資の獲得を目的として設定している投資インセンティブに関して、金融面のインセンティブ、税制上のインセンティブ、間接的インセンティブのそれぞれに、ASCM の対象となる補助金に関係する措置が含まれる。また ASCM の対象となる補助金には、政府もしくは公的機関による金融面での支援も含まれる。たとえば、優遇貸付の形で企業に直接供与される金融インセンティブは、「資金の直接的な移転を伴う政府の政策慣行」という、ASCM の対象となる補助金の定義に当てはまる。また、土地やインフラストラクチャーを、市場価格以下で提供することも同様である。少なくとも直接的なインセンティブは、ASCM の対象とされ、それらの措置は禁止されている。さらに、禁止されている補助金以外の投資インセンティブも、ASCM の制限を受ける。すなわち、それらは禁止されてはいないものの、ASCM の定義によって「悪影響」を及ぼすと識別されるインセンティブは、加盟国の法の範囲内で、代替的措置を受ける可能性がある。

ASCM の基本的なコンセプトは、財の貿易に関するものであり、あらゆるケースで投資インセンティブまで拡張されるわけではない。各国の投資インセンティブによる海外直接投資獲得競争は、投資の立地決定に関して主要な決定

要因となりうるが、このことは容易に経済の歪曲を引き起こす。それらは、投資が行われた後に発生する財のフローにも関係するため、補助金に関する ASCM の制限だけでは、このような歪曲に十分対応できるかどうかは明らかではない。

(5) 政府調達に関する多国間協定

政府調達に関する多国間協定は、政府調達に関して、各国が外国のサプライヤーを差別してはならないことを規定している。特に、現地で設立された外資系の企業に対する差別も禁止している。政府調達に関する新たな協定は、すでに GATT ウルグアイラウンドで交渉がまとまり、すでに発効していた。この協定は、政府調達に関する基本的な無差別ルールをもち、現在では財だけでなくサービスもカバーしている。そして、中央政府だけでなく地方政府やその他の公益事業にまで、適用の対象が拡大されている。

(6) 紛争処理

海外直接投資に関連する WTO ルールに関する今後の紛争は、WTO の統合化された紛争処理メカニズム「紛争処理のルールと手続に関する取り決め」によって解決が図られることになっている。これは、WTO のすべての局面、すなわち、TRIMS, TRIPS, GATS, 補助金、政府調達の各分野で起こりうる紛争処理に適用される、加盟国間の紛争処理に関する強化されかつ統一されたメカニズムである。紛争処理システムは、GATT 体制下の紛争処理メカニズムよりも、実質的に強化されている。特に、個々の加盟国が、紛争処理プロセスを遅らせたり、凍結したりすることができる措置を撤廃したことで、その円滑な運用が可能となるものと期待される。紛争処理プロセスの様々な段階を終了するまでの厳格な期限が設定され、満場一致で最適が否決されない限り、パネルレポートが採択されることになっている。

WTO における、多国間ベースによる政策フレームワークの構築には、次のような課題がある。それは、「ルールの整合性」に関する問題と、「無差別待遇」に関する問題である。

「ルールの整合性」は、次の2つのレベルで議論される。第一に、多くの場合、各国は二国間、地域内、多国間の各レベルでの協定を結んでおり、それらの協定の内容や性質は様々である。これらの協定には、拘束力の有無、企業行動に関する規定の有無、構造の相違など、その内容や性質において相違が見られる。つまりこのことは、加盟国がこの分野におけるルール策定において、優位性と相互利益のバランスを認識する方法に多様性があることを反映しているといえる。多国間ベースによるフレームワークの構築にあたっては、これらの各レベルで構築されたルールとの整合性を考慮することが要求される。

第二に、貿易と投資の分野において、政策の策定だけでなく、経済発展に関する問題に関しても、両者の不可分性が高まっているため、貿易と投資の相互作用から発生する問題の多くは、整合性のある政策をもって対応する必要がある。この分野における法的措置とイニシャチブのオーバーラップが増大することによって、政策運営の混乱や不確実性の増大、法的コンフリクトの増加といったリスクが生じる結果に繋がるのである。

整合性の問題と並んで重要なのが、無差別待遇の問題である。投資分野の現在の国際協定には、非加盟国の差別を禁止する条項はほとんどない。本来多国間ルールによって、二国間もしくは地域内協定が、第三国の利益をも保護するフレームワークにおいて策定され、機能するようになしなければならない。しかしながら、新しいルール策定のプロセスにおいて、その影響を受けることになる全ての国が、効果的に参加しているとはいえないのが現状のようである。

貿易と海外直接投資との経済的、制度的、法的相互作用が増大するにしたがって、WTO 加盟国は、基本的な政策の選択を迫られている。すなわち、加盟国は海外直接投資に対して、これまでと同じような二国間、地域内、多国間

アプローチをとるのか、特定の産業ごとにアドホックベースの投資協定をを結ぶのか、貿易と投資の密接なリンケージを踏まえた包括的でグローバルなフレームワークに、既存の協定を統合化するのかといった選択である。一国の政府が、特定の政策分野の方向性を変えることは、容易なことではない。しかし各国は、貿易分野でのこれまでの利益に鑑み、投資分野においても、その方向性を変化させつつある。WTO ルールを受け入れることによって、各国は通商政策の安定性と予測可能性の増大から派生するベネフィットを享受したが、それは、ルールを受け入れることで放棄したものよりも、大きいと思われる。各国は、このことが貿易および貿易関連投資に及ぼした刺激から、ベネフィットを得ているといえるだろう。したがって、投資分野における多国間フレームワークの構築に対しても、各加盟国のインセンティブが高まりつつあるものと期待される。

5. むすびにかえて

本稿の目的は、多国間ベースによる協調的多国籍企業関連政策のフレームワークについて、その必要性を検討し、WTO のケースからその現状と課題を明らかにすることであった。

多国籍企業によるビジネスのグローバル化が、政策にもたらす課題は、海外直接投資および多国籍企業活動に対して残存する障壁が、さらに削減されるかどうかということである。これらの障壁が完全に除去されることは難しいかもしれない。しかしながら、海外直接投資が国の経済厚生を改善するという観点から見れば、政府と多国籍企業の目標が、完全に一致するわけではない。海外直接投資に関する国際協定は、各国政府が統一された方法で多国籍企業活動を規制するだけでなく、経済厚生水準を低下させるような特定の政府の行動を禁止するか、少なくとも抑制することを促進できると思われる。多国間ベースの協定において、どのような基準が具体化されるかという点に関しては、依然と

して国家間でのコンセンサスが得られていないが、戦後の冷戦当時と比較して、現在ではその著しい進展が期待できると思われる。

また本稿では、多国籍企業と受入国としての政府の関係に焦点を当てたが、今日主に先進工業国において課題となっている産業空洞化に関する問題をはじめ、本国政府の立場から解決すべき政策課題もある。多国籍企業と政府の関係のうち、本国政府の視点を欠いていた点に関しては本稿の課題とし、今後さらに検討を重ねるつもりである。

- 注(1) 多国籍企業活動の進展と国の経済発展のプロセスに関する、ひとつの理論的フレームワークとして、「投資発展経路説」がある。Dunning and Narula (1996)または米澤 (1996) 参照。
- (2) ここでは、多国籍企業を特に対象とする様々な誘致政策、規制策、成果要件などのほか、より一般的な産業政策、インフラ整備などの社会政策を含む。
- (3) 多国籍企業と政府との関係を「交渉」として捉えた研究としては、Safalian (1983), Encarnation and Wells (1986), Gross (1989)などがある。
- (4) 国際生産を説明する理論として Dunning が開発した OLI パラダイムに基礎を置いている。OLI パラダイムについては、Dunning (1993a)参照。
- (5) 所有特殊の優位と立地特殊の優位の具体的な内容については、米澤 (1996) p.125参照。
- (6) 近年一般的に行われている、多国籍企業を対象とした政策の具体的な内容については、UNCTAD (1995) Chapter VI参照。
- (7) 1997年9月現在で、加盟国は132カ国である。
- (8) 第1条2項による。
- (9) GATS 第16条による。
- (10) 現在のところ、投資インセンティブに関連した紛争処理を WTO で行った事例はない。
- (11) WTO における紛争処理メカニズムの詳細については、WTO (1995) を参照。

参考文献

- Bartlett, C. A and Ghoshal, S. (1989) *Managing Across Borders: The Transnational Solutions*. Boston: Harvard Business School Press.
- Behrman, J. N and Grosse, R. (1990) *International Business and Governments*. Columbia, South Carolina: University of South Carolina Press.
- Dijck, P and Faber, G. J. (1996) *Challenges to the New World Trade Organization*. Hague: Kluwer Law International.
- Doz, Y. (1986) *Strategic Management in Multinational Companies*. Oxford: Pergamon Press.
- Dunning, J. H. (1992) "The Political Economy of International Production" in Buckley, P. J (ed). *New Direction of International Business*. Aldershot: Edward Elgar (pp. 187-203).
- Dunning, J. H. (1993a) *The Theory of Transnational Corporations*. London and New York: Routledge.

- Dunning, J. H. (1993b) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison Wesley.
- Dunning, J. H. and Narula, R. (1996) *Foreign Direct Investment and Government*. London and New York: Routledge.
- Encarnation, D. J and Wells, L. T. Jr. (1986) "Evaluating Foreign Investment" in Moran, T. H(ed) *Investment in Development*. Washington, D. C: Overseas Development Council.
- 外務省経済局 (1996) 『解説 WTO 協定』日本国際問題研究所。
- Graham, E. M. (1996) *Global Corporations and National Governments*. Washington, D. C: Institute for International Economies.
- Gross, R. E. (1989) *Multinationals in Latin America*. London and New York: Routledge.
- Hoekman, B. M. (1995a) *Trade Laws and Institutions: Good Practice and The World Trade Organization*. Washington, D. C: World Bank.
- Hoekman, B. M. (1995b) *The Political Economy of the World Trading System: from GATT to WTO*. Oxford: Oxford University Press.
- Lall, S. (1993) *Transnational Corporations and Economic Development*. London and New York: Routledge.
- Moran, T. H. (1993) *Government and Transnational Corporations*. London and New York: Routledge.
- 岡田章 (1996) 『ゲーム理論』有斐閣。
- Qureshi, A. H. (1996) *The World Trade Organization: Implementing International Trade Norms*. Manchester: Manchester University Press.
- Safarian, A. E. (1983) *Governments and Multinationals: Policies in the Developed Countries*. Washington, D. C: British North American Committee.
- Schott, J (ed). (1996) *The World Trade System: Challenges Ahead*. Washington, D. C: Institute for International Economics.
- Stopford, J. M and Strange, S. (1990) *Rival States, Rival Firms*. Cambridge Cambridge University Press; 江夏健一監訳 (1996) 『ライバル国家ライバル企業』文真堂。
- 富田俊基 (1996) 『冷戦後の世界経済システム：協調と対立のゲーム理論』東洋経済新報社。
- 津久井茂充 (1997) 『WTO とガット』日本関税協会。
- UNCTAD. (various years) *World Investment Report*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD. (1996) *Transnational Corporations and World Development*. London: Thomson Business Press.
- WTO. (1995) *The WTO Dispute Settlement Procedure: A Collection of the Legal Texts*. Geneva : The World Trade Organization.
- WTO. (various years) *Annual Report*. Geneva: The World Trade Organization.
- 山口利夫 (1996) 『ゲーム理論の基礎』三菱経済研究所。
- 米澤聡士 (1996) 「海外直接投資における投資発展経路説に関する一考察」
『商経論集』第70号, 早稲田大学, pp.123-141.
- 米澤聡士 (1997) 「多国籍企業と受入国政府の関係——国ベースにおける動的变化のメカニズム——」『商学研究科紀要』第45号, 早稲田大学。